

## **MERETAS ETOS DIGITAL PRENEUR MELALUI DROPSHIP ONLINE BUSINESS BERBASIS E-COMMERCE**

**Bayu Tri Cahya**

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kudus

**Fatmawati**

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kudus

**Supriyadi**

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kudus

Email: cahyab380@gmail.com

### **Abstract**

Dropship online business is an online product sales system where the seller does not have to have large capital or have his own product. This phenomenon then gives students the opportunity to capture it as a business opportunity. The aim of this research is to restructure the digital ethos of preneur students in running the online business dropship system and the business system function as an effort to empower the economy for Univeristas Islam Negeri (UIN) students in central java. This research uses a qualitative method with a phenomenological approach. The researcher acts as a facilitator who gives meaning to the constructed reality. Trimary research data were obtained through interviews with dropshipper and reseller. While secondary data were obtained from literature studies. The results show that the ethos of students in digital preneur has been done by optimizing online media as part of their e-marketing business. Dropship online business optimization is represented by the revenue and results of implementing the online dropship business system. the role or function of the online dropship business system in economic empowerment efforts among UIN students in central java is actualized from the spirit of student independence, student entrepreneurial spirit, and intellectual unemployment prevention measures after graduating college.

**Keywords:** Digital preneur, dropship online, economic empowerment.

### **Abstraks**

Bisnis dropship online adalah sistem penjualan produk online di mana penjual tidak harus memiliki modal besar atau memiliki produk sendiri. Fenomena ini kemudian memberi mahasiswa kesempatan untuk menangkapnya sebagai peluang bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk meretas etos digital preneur mahasiswa dalam menjalankan sistem bisnis dropship online dan fungsi sistem bisnis sebagai upaya pemberdayaan ekonomi bagi mahasiswa UIN di jawa tengah. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologis. Peneliti bertindak sebagai fasilitator yang memberi makna pada realitas yang dikonstruksi. Data penelitian primer diperoleh melalui wawancara dengan dropshipper dan reseller. Sedangkan data sekunder diperoleh dari studi literatur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa etos mahasiswa dalam digital preneur telah dilakukan dengan mengoptimalkan media online sebagai bagian dari bisnis e-marketing mereka. Optimalisasi bisnis dropship online terepresentasikan oleh pendapatan dan hasil dari penerapan sistem bisnis dropship online. Peran atau fungsi dari sistem bisnis dropship online dalam upaya pemberdayaan ekonomi di kalangan mahasiswa uin di jawa tengah diaktualisasikan dari

semangat kemandirian siswa, semangat wirausaha siswa, dan tindakan pencegahan pengangguran intelektual setelah lulus perguruan tinggi.

**Kata Kunci:** Digital preneur, dropship online, economic empowerment.

## **I. PENDAHULUAN**

Sustainable Development Goals (SDGs) merupakan keberlanjutan dari Millenium Development Goals (MDGs) yang berakhir pada tahun 2015. Pada tanggal 2 Agustus 2015 sejumlah 193 Negara anggota Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB) mengaklamsasikan “*Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development Goals (SDGs)*” atau “Mangalihrupakan Dunia Kita: Agenda Tahun 2030 untuk Pembangunan Berkelanjutan” (Ishartono dan Raharjo, 2016). Kesepakatan dalam Sidang Umum PBB ke-70 memiliki tujuan pembangunan universal baru dimulai pada tahun 2015 hingga tahun 2030. MDGs memiliki 8 butir tujuan sedangkan SDGs terdapat 17 butir tujuan yang kemudian dibagi dengan 169 target tujuan dan target ini akan menstimulus aksi ke dalam 15 tahun kedepan (Wahyuningsih, 2017). Program SDGs ini akan melanjutkan program MDGs sebelumnya juga bentuk pengembangan dan penyempurnaan.

Adaptasi dan implementasi revolusi generasi keempat atau Revolusi Industri 4.0 menjadi hal baru yang menyertai perjalanan program yang dicanangkan untuk periode 2015-2030 tersebut. Revolusi industri yang ditandai dengan proses digitalisasi, otomatisasi, dan pemanfaatan kecerdasan buatan (*Artificiality Intelligence*) ini bakal menjadi corak umum pengembangan ekonomi global ke depan (<https://m.bisnis.com>, diakses tanggal 5 Mei 2019).

Terkait dengan tujuan pembangunan berkelanjutan, peran teknologi digital misalnya terlihat jelas dalam pengembangan sektor e-commerce di Indonesia. Melalui platform digital seperti Bukalapak, Tokopedia, OLX, Tokobagus, dan lain-lain memiliki akses yang lebih baik untuk memasarkan produknya. Jasa ekspedisi turut serta dalam mengikuti disrupsi revolusi industri yaitu jasa ekspedisi yang bermunculan dan bersaing dalam layanan, seperti Kantor Pos, JNE, J&T, TiKi, Wahana dan lain-lain.

Hadirnya layanan penyedia aplikasi daring untuk sarana transportasi menjadi contoh lain. Kehadiran inovasi tersebut ikut menyediakan pekerjaan baru yang lebih bagi banyak orang di berbagai wilayah, seperti Uber, GoJek, Grab, Taksi Online, dan lain-lain. Selain itu ada layanan pesan tiket transportasi online seperti Traveloka, Pegi-Pegi, Tiket, Booking dan lain-lain.

Dahulubanyak orang tua menanamkan mindset untuk menjadikan anak-anaknya pegawai baik negeri maupun swasta. Mereka tidak menginginkan anak-anaknya menerjuni bidang wirausaha. Mereka mengatakan, “Untuk apa sekolah tinggi, jika hanya menjadi pedagang.” Pandangan ini sudah tertanam kuat di lubuk hati sebagian masyarakat (Rusdiana, 2018).

Sekarang ini justru berubah dimana banyak anak muda mulai tertarik dan melirik profesi bisnis yang cukup menjanjikan masa depan cerah. Diawali oleh anak-anak pejabat, para sarjana dan diploma lulusan perguruan tinggi, sudah mulai terjun ke pekerjaan bisnis. Para generasi muda zaman sekarang dengan latar belakang profesi orang tua yang beraneka ragam mulai mengarahkan pandangannya ke bidang bisnis. Hal ini didorong oleh kondisi persaingan di antara pencari kerja

yang mulai ketat. Lowongan pekerjaan mulai terasa sempit (Rusdiana, 2018). Posisi pegawai negeri kurang menarik, ditambah lagi dengan *policy zero growth* oleh pemerintah dalam bidang kepegawaian.

Saat ini, orang tua sudah tidak berpandangan negatif lagi pada dunia bisnis. Para generasi muda tidak lagi malu untuk bisnis bahkan para artis pun banyak yang terjun ke dunia bisnis yang bergerak dalam berbagai komoditas (Rusdiana, 2018). Jadi dapat dilihat bahwasannya ada perubahan sikap dan pandangan dari generasi calon intelektual bangsa.

Demikian pula ada perubahan sikap orang tua yang sudah menyenangi dan mengizinkan putra-putrinya terjun ke bidang bisnis. Para generasi muda ini menyatakan mereka sangat menyenangi kegiatan bisnis, karena pekerjaan bisnis prospek cukup menjanjikan di masa depan. Untuk mengantisipasi pekerjaan bisnis, mereka mempersiapkan bekal, berupa mental dan menguasai beberapa keterampilan menunjang (Helena, 2019). Semakin banyak keterampilan yang dikuasai, semakin tinggi minat bisnisnya dan semakin banyak peluang mereka untuk sukses.

Fenomena yang terjadi sekarang ini banyak swalayan yang menutup gerainya karena gagap dalam mengantisipasi perkembangan teknologi informasi yang terjadi sekarang ini. Berbicara revolusi industri 4.0 ukuran besar perusahaan tidak lagi menjadi jaminan, namun lebih kepada bagaimana kelincahan suatu perusahaan dalam mengakomodasi atau mengantisipasi perubahan yang terjadi.

Dropship adalah penjualan produk yang memungkinkan penjual menjualkan produknya ke pelanggan, penjual dalam hal ini menjual barang ke pelanggan dengan bermodalkan gambar dari pemilik (supplier) (tanpa harus menyetok barang) dan menjual ke pelanggan dengan harga yang ditentukan. Jadi, penjual adalah pelaku aktif untuk mencari pelanggan (Pitriani dan Purnama, 2015). Dropship online merupakan sistem bisnis yang mendisrupsi dari sistem jual beli konvensional ke jual beli online, dengan menggunakan internet sebagai perantara promosi.

Adapun kelebihan-kelebihan bisnis dropship online yaitu tidak perlu membeli produk terlebih dahulu, sehingga tidak membutuhkan modal yang besar, tidak perlu menyediakan ruang dan tempat untuk menyimpan stok barang, tidak perlu khawatir barang tidak laku atau rusak karena terlalu lama tersimpan, tidak perlu repot membungkus/mengemas barang yang mengirimkannya ke konsumen, biaya operasional sangat kecil, tidak perlu memikirkan pembuatan promosi produk, karena urusan produksi, packaging, dan pengiriman barang dilakukan oleh pihak produsen/grosir, tidak banyak menyita banyak waktu, tidak perlu menyewa toko, transaksi bisa dilakukan di mana saja dan kapan saja, keuntungan kita yang menentukan sendiri dan untuk memulainya tidak memerlukan persiapan yang rumit (Purnomo, 2012).

Perguruan Tinggi Keagamaan Islam Negeri (PTKIN) di pantai utara Jawa Tengah khususnya se-level universitas yaitu Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang. Terletak di jantung Ibukota Jawa Tengah membuat perputaran ekonomi sangat cepat. UIN Walisongo Semarang ternyata di dalamnya ada berbagai komunitas pedagang atau bisnis online yang terdata di grup Whatshapp, kebanyakan mahasiswa UIN Walisongo merencanakan bekal pasca

lulus kuliah dengan mempunyai bisnis sendiri, dan melihat progres teman se-kelas yang sukses berbisnis online.

Bisnis dropship online yang sudah dilakukan oleh mayoritas mahasiswa UIN Walisongo. Hal yang membuat mahasiswa UIN Walisongo tertarik dengan bisnis dropship online yaitu dari kelebihan-kelebihan pada sistem bisnis dropship online, kebutuhan kuliah atau pun pribadi, tidak ingin bergantung finansial dengan orang tua, memanfaatkan waktu luang, ingin mempunyai bekal lulus pasca kuliah dan lain-lain.

Dalam mengembangkan semangat entrepreneur perlu memiliki sikap inovatif, kreatif, pantang menyerah, dan bekerja efektif dan efisien (Rusdiana, 2018). Hal ini dapat sebagai faktor pendorong terwujudnya keberhasilan bagi seorang mahasiswapreneur.

Beberapa penelitian terdahulu yang sejenis dengan penelitian ini belum ditemukan. Penelitian yang mendukung dan berkaitan pernah dilakukan oleh Elpina Pitriani dan Deni Purnama tahun 2015 dengan judul “Dropshipping dalam Perspektif Konsep Jual Beli Islam”. Hasil penelitiannya adalah “transaksi model dropshipping setelah dikaji dari sisi rukun dan syarat jual beli Islam, telah memenuhi rukun akad dalam syariah.” Penelitian lainnya dilakukan oleh Muflihatul Bariroh yang berjudul “Transaksi Jual Beli Dropshipping dalam Perspektif Fiqh Muamalah” menyatakan bahwa aktivitas dropshipping yang telah menjadi tradisi saat ini tidak dilarang dalam Islam dan bisa dijalankan dengan menggunakan pilihan beberapa akad seperti salam, wakalah ataupun samsarah (Bariroh, 2016).

Dari penelitian-penelitian sebelumnya lebih mengkaji sistem dropshipping dalam perspektif konsep dan hukum Islam. Bertitik tolak dari penelitian-penelitian tersebut, maka peneliti lebih fokus pada konteks sosial dan ekonomi. Dimana membantu peran pemerintah untuk mengurangi jumlah pengangguran terdidik yang sering didominasi oleh lulusan mahasiswa dan memberikan arahan dalam berkarya, berwirausaha serta mendorong mahasiswa untuk mandiri.

Menariknya penelitian ini untuk dilakukan, karena belum pernah ada penelitian yang menghubungkan antara analisis fungsional sistem bisnis dropship online dalam meningkatkan minat bekerja terutama pada mahasiswa Perguruan Tinggi Kegamaan Islam Negeri (PTKIN) di Jawa Tengah khususnya pada mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 1. Mahasiswapreneur

Masa depan suatu bangsa ditentukan oleh generasi muda yang salah satunya adalah mahasiswa. Oleh karena itu, seorang mahasiswa harus sadar akan tugas yang diembannya dan perannya begitu penting bagi bangsa. Hal ini dikarenakan yang menjadi tugas mahasiswa sebenarnya adalah sebagai *Agent of Change*.

Peran dan fungsi mahasiswa sebagai *Agent of Change* yaitu sebagai agen perubahan. Seorang mahasiswa diharapkan mampu membuat perubahan suatu negara ke arah yang positif. Salah satu cara untuk menjalankan peran ini dalam bidang bisnis atau kewirausahaan, misalnya mahasiswapreneur harus menjadi wirausaha walaupun masih duduk di bangku kuliah.

Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh (Permana, Permana, dan Sumita, 2017). Sedangkan kerja merupakan sesuatu yang dibutuhkan oleh manusia (Anoraga, 2009). Kebutuhan itu bisa bermacam-macam. Kebutuhan itu bisa bermacam-macam, berkembang dan berubah, bahkan seringkali tidak disadari oleh pelakunya. Seseorang bekerja karena ada sesuatu yang hendak dicapainya, dan orang berharap bahwa aktivitas kerja yang dilakukannya akan membawanya kepada suatu keadaan yang lebih memuaskan daripada keadaan sebelumnya.

Setiap manusia pada dasarnya wajib bekerja untuk memenuhi kebutuhan hidupnya baik jasmaniah maupun rohaniah. Hal ini sesuai firman Allah SWT dalam (Q.S At-Taubah : 105):

*“Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”.*

Pada dasarnya surah at-Taubah ayat 105 memerintahkan semua dan setiap orang untuk berusaha, termasuk usaha ekonomi. Semua dan setiap usaha pasti akan diketahui oleh Allah, Rasulullah saw. dan orang-orang beriman dalam hal ini menginformasikan arti penting dari penilaian Allah, penilaian Rasul-Nya, dan penilaian orang-orang mukmin terhadap prestasi (kerja) seseorang. Semua prestasi itu pada dasarnya akan memperoleh balasan/hasil baik yang berhubungan dengan prestasi kerja duniawi (bermotif ekonomi) dan yang berhubungan dengan nilai ukhrawi (Sitepu, 2015).

Kebutuhan-kebutuhan itu tidak dengan sendirinya dapat terpenuhi. Manusia harus berusaha memperoleh pemenuhan kebutuhan itu melalui usaha dan bekerja. Bekerja adalah fitrah dan sekaligus merupakan salah satu identitas manusia, sehingga bekerja yang didasarkan pada prinsip-prinsip iman tauhid, bukan saja menunjukkan fitrah seseorang muslim, tetapi sekaligus meninggikan martabat dirinya sebagai hamba Allah (Sitepu, 2015).

Oleh karena itu, minat bekerja merupakan suatu rasa ketertarikan pada suatu aktivitas tanpa ada yang menyuruh (keinginan diri sendiri) untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan dan mencapai keadaan yang memuaskan. Maka mahasiswa akan mempunyai bisnis/usaha mandiri karena dorongan minat bekerja dalam diri sendiri (sadar) mempersiapkan bisnis sekarang guna sebagai bekal mereka lulus kuliah. Dengan demikian, mahasiswa ikut mencegah dan berperan mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia yang selama ini merupakan salah satu masalah krusial yang dihadapi pemerintah.

## **2. Bisnis Dropship Online**

*Dropshipping* adalah sistem bisnis yang memungkinkan penjual (*reseller*) untuk menjual berbagai macam produk langsung dari produsen/grosir (*dropshipper*) kepada konsumen, tanpa perlu menyimpan stok serta melakukan pengemasan (*packing*) dan pengiriman barang kepada konsumen (Purnomo, 2012). Hal ini menjadi peluang bagi mahasiswa dalam mengembangkan usaha dengan dukungan digital atau lebih kita kita dengan istilah *digital preneur*.

Sehingga sistem bisnis dropship online yaitu konsumen memesan produk lewat toko online yang diposting atau dipromosikan oleh penjual (reseller) kemudian reseller melanjutkan pesanan ke dropshipper dan selanjutnya dropshipper mengemas serta mengirim produk ke konsumen bisa melalui atau *Cash On Delivery* (COD).

### **3. Mekanisme Dropship Online**

Berdasar Purnomo (2012), Mekanisme Dropship online meliputi:

- a. Konsumen memesan produk kepada penjual melalui toko online atau blog. Selanjutnya konsumen membayar lunas dengan cara transfer ke rekening penjual. Kemudian penjual meneruskan transfer ke supplier atau dropshipper sesuai dengan harga kesepakatan awal antara supplier dan reseller. Harga tersebut merupakan harga dari penjual yang tercantum di toko online atau blog.
- b. Tahap kedua adalah proses dimana penjual menghubungi supplier atau si pemilik barang(dropshipper). Kemudian, menentukan informasi yang ditentukan oleh supplier. Harga yang tercantum di toko online atau blog ditambah dengan keuntungan yang ditetapkan oleh penjual sesuai dengan keinginan sendiri. Penjual menerima keuntungan dari pembayaran atau transfer dari pembeli.
- c. Supplier mengemas serta mengirim barang ke konsumen penjual sesuai dengan info pemesanan yang penjual teruskan di proses kedua tadi.

### **4. Profit Sharing**

Pada umumnya, dropshipper memberikan keleluasan atau kebebasan kepada reseller untuk menentukan sendiri besarnya keuntungan yang diinginkan, dalam artian, dropshipper tidak ikut campur dalam penetapan harga yang diberikan reseller kepada konsumen. Biasanya dropshipper akan memberikan potongan harga (diskon) kepada reseller, yang besarnya berkisar antara 10%-30% dari harga eceran yang sudah ditetapkan. Tetapi meski begitu, ada pula dropshipper yang memberikan keuntungan dengan sistem komisi, meski saat ini jumlahnya lebih sedikit dibandingkan dengan dropshipper yang memberikan keuntungan dengan sistem potongan harga (diskon) (Purnomo, 2012).

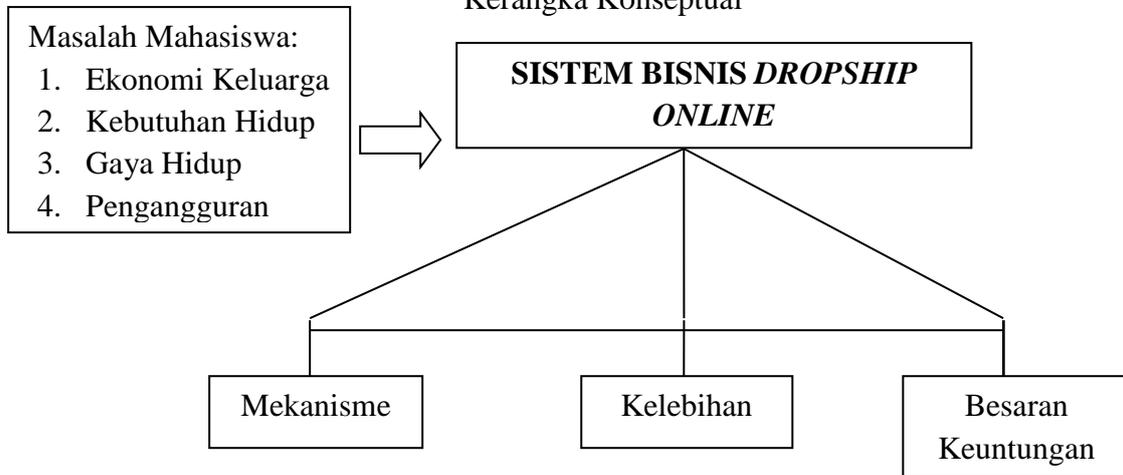
Pihak dropshipper akan segera mengirimkan barang yang dipesan oleh reseller setelah pembeli membayar pada dropshipper. Dalam hal ini, reseller sudah mendapatkan untung karena konsumen sudah membayar sejumlah uang, yaitu harga barang keseluruhan yang nilainya sudah reseller tentukan sama dengan harga barang dropshipper ditambah dengan keuntungan reseller (Sulianta, 2014).

Sebagian besar mahasiswa selain hanya kuliah mereka juga mempunyai beberapa masalah diantaranya yaitu ekonomi keluarga, kebutuhan mahasiswa, gaya hidup dan pengangguran. Dilihat dari segi ekonomi orangtua mereka ada yang berasal dari keluarga yang kurang mampu. Sehingga mereka kurang mampu memenuhi kebutuhan hidup selama kuliah. Maka dari itu dapat ditangkap apabila orang tua tidak bisa memenuhi kebutuhan-kebutuhan tersebut maka mereka (mahasiswa) berinisiatif untuk memenuhi sendiri dengan bekerja sampingan.

Di lingkungan kampus yang sangat luas menyebabkan banyak karakter mahasiswa yang sangat beragam sehingga mempengaruhi gaya hidup mahasiswa

di kampus. Apalagi ada sebagian mahasiswa dari latar belakang keluarga yang mampu/elit, maka menyebabkan mahasiswa lain cenderung ingin mengikutinya.

Gambar 1  
Kerangka Konseptual



Masalah mahasiswa selanjutnya yaitu pengangguran. Kata pengangguran ini menjadi ketakutan bagi mahasiswa terutama mahasiswa yang sudah semester akhir. Mereka tidak ingin setelah lulus menjadi pengangguran intelektual (Intellectual Unemployment). Banyak yang sudah mencari lowongan kerja namun tak kunjung mendapatkan hasil. Padahal lapangan kerja yang disediakan pemerintah semakin berkurang setiap tahunnya sehingga menyebabkan persaingan tenaga kerja.

Maka hal itu mendorong mahasiswa berpikir dan mencari solusi untuk mengatasi masalah-masalah di atas yaitu membuat mereka untuk berbisnis dengan sistem dropship online. Didukung juga dengan era yang serba digital membuat kemudahan dalam segala hal khususnya bisnis online. Apalagi mahasiswa sekarang ini tipe yang tidak mau repot. Maka hanya dengan gadget mereka bisa melakukan hal apapun utamanya berbisnis.

Adapun sebelum melakukan bisnis dropship online, mahasiswa mengetahui terlebih dahulu seluk-beluk dalam bisnis dropship online. Diantaranya yaitu bagaimana sistem atau mekanisme bisnis dropship online, terus apa saja kelebihan-kelebihan dari bisnis dropship online dan berapakah besaran keuntungan yang didapat dari dropship online. Setelah mengetahui mekanisme, kelebihan-kelebihan, dan besaran keuntungan dalam sistem bisnis dropship online, maka membuat mahasiswa tertarik untuk menjalankan bisnis dropship online.

Dengan ketertarikan tersebut, maka mahasiswa ada minat bekerja. Selain menjadi mahasiswa yang tugasnya belajar mereka juga mempunyai aktivitas lain yaitu bekerja sampingan. Dari minat bekerja maka mahasiswa dapat melatih diri untuk mandiri sejak dini agar mampu menghadapi tantangan ke depan setelah mereka lulus kuliah. Mengisi waktu luang itu bagi mahasiswa yang notabene-nya dari semester akhir. Mereka hanya fokus dengan tugas akhir, maka di sela-sela waktu luang mengerjakan tugas akhir mereka memanfaatkannya untuk berbisnis dropship online dengan harapan hasil tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Selanjutnya, minat bekerja pada mahasiswa juga bisa untuk bekal lulus kuliah. Setelah lulus kuliah, tidak semuanya akan mendapat pekerjaan. Jika mereka sudah merintis bisnis terutama bisnis dropship online sebelum lulus sarjana, maka mereka sudah mempunyai bisnis dan tidak perlu mencari kerja. Untuk kedepannya mereka hanya mengembangkan bisnis tersebut. Sehingga tidak perlu khawatir untuk menjadi pengangguran intelektual.

### III. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif didefinisikan sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati dengan memaparkan keadaan objek yang diteliti (Nurul, 2007). Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif, dengan pendekatan fenomenologi. Penelitian kualitatif bertujuan untuk menjelaskan fenomena dengan sedalam-dalamnya melalui pengumpulan data sedalam-dalamnya (Kriyantono, 2016).

Pada konteks penelitian kualitatif, fenomena merupakan sesuatu yang muncul dalam kesadaran peneliti dengan menggunakan cara tertentu menjadi tampak dan nyata (Yusuf, 2017). Pendekatan fenomenologi mencoba mengungkap makna konsep atau fenomena pengalaman yang didasari oleh kesadaran yang terjadi pada beberapa individu (Noor, 2012).

Sehingga dengan menggunakan metode penelitian fenomenologi kualitatif penulis ingin menggambarkan dan mengungkapkan lebih jelas tentang sistem bisnis dropship online dalam meningkatkan minat bekerja pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang. Pada penelitian ini bertemu langsung dengan beberapa mahasiswa (informan) dan alumni mahasiswa dari UIN Walisongo Semarang. Mereka kuliah sambil bekerja sampingan yaitu dengan bisnis dropship online. Peneliti dengan sengaja memilih mahasiswa UIN Walisongo Semarang sebagai informan dengan kriteria bisa dikatakan telah sukses menjalankan bisnis dropship online.

Dalam penelitian ini mendeskripsikan dan mengungkapkan apasaja yang memotivasi mahasiswa UIN Walisongo Semarang dalam menjalankan bisnis dropship online dan bagaimana analisis fungsional sistem bisnis dropship online dalam meningkatkan minat bekerja pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang.

### IV. PEMBAHASAN

#### 1. Relevansi Fungsi Sistem Bisnis Dropship Online dalam Meningkatkan Minat Bekerja pada Mahasiswa UIN Walisongo Semarang

Adapun fungsi sistem bisnis dropship online dalam meningkatkan minat bekerja pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang adalah *person to person*. Diantaranya melatih kemandirian, melatih jiwa *entrepreneur*, dan sebagai suatu tindakan preventif dari pengangguran intelektual yang akan dijelaskan sebagai berikut:

##### a. Melatih Kemandirian.

Masa kuliah memang menjadi masa transisi dari siswa ke mahasiswa. Mulai lepas dari orang tua dan mencari jati diri (mandiri) serta mencoba hal-hal yang baru.

Selain belajar, juga dapat memperluas pengetahuan, pengalaman dan mengasah kemampuan agar nantinya bisa menjadi sarjana yang berkompeten.

Peran atau fungsi sistem bisnis dropship online dalam meningkatkan minat bekerja pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang sangat beragam. Namun, salah satu peran dari sistem bisnis dropship online bagi mahasiswa yang kuliah sambil kerja atau bisnis adalah untuk melatih jiwa mandiri mereka. Hal ini dibuktikan hasil wawancara dengan informan penelitian yaitu Iklimah sebagai berikut:

*“...Melatih kemandirian dimana biasanya saya tergantung dengan orang tua secara finansial, dan dengan merintis bisnis ini saya bisa melatih diri untuk mandiri tidak bergantung dengan orang tua terus-menerus...”<sup>1</sup>*

Informan lain menggunakan hal yang tidak jauh berbeda dengan Iklimah. Dona mahasiswa UIN Walisongo Semarang yang telah memiliki bisnis dropship online sampai saat ini dalam wawancaranya mengatakan:

*“...Aku ingin melatih kemandirian sejak masih menjadi mahasiswa jadi tidak ingin merepotkan orang tua lagi”<sup>2</sup>*

Temuan lain dari wawancara dengan beberapa mahasiswa menunjukkan hasil yang berbeda. Helen mengatakan:

*“Peran sistem bisnis dropship online dalam meningkatkan minat bekerja bagi aku yang pertama menghasilkan uang guna memenuhi kebutuhan kuliah...”<sup>3</sup>*

Pernyataan Helen tersebut didapatkan data yang menunjukkan bahwasannya peran atau fungsi sistem bisnis dropship online dalam meningkatkan minat bekerja yaitu memenuhi kebutuhan hidup.

Adapun kemandirian yaitu suatu sikap untuk melepaskan diri dari orang tua dengan maksud untuk menemukan dirinya dengan proses mencari identitas ego yaitu merupakan perkembangan ke arah yang mantap untuk berdiri sendiri (Monks, 2002). Adapun keberhasilan seseorang yang wirausaha di dalam menjalankan usahanya secara mandiri selalu didasarkan pada hal-hal sebagai berikut (Basrowi, 2016):

- i. Menjalankan pekerjaannya berdasarkan bakat kemampuan yang dimilikinya, penuh keyakinan dan sungguh-sungguh bekerja.
- ii. Tidak dipengaruhi oleh pekerjaan lain.
- iii. Bekerja dengan penuh keyakinan sendiri.

Bisnis dropship online yang dijalankan oleh mahasiswa UIN Walisongo Semarang bisa dilihat bahwasannya mahasiswa yang berbisnis jauh lebih mandiri mampu survive dan tidak ingin bergantung dengan orang tua serta mental kemandirian dapat diasah lewat berbisnis.

Oleh karena itu, alasan mengapa mahasiswa UIN Walisongo Semarang harus berbisnis adalah untuk belajar melatih kemandirian sehingga tidak akan

---

<sup>1</sup>Wawancara dengan Iklimah pada tanggal 18 Februari 2019 di *Store Dropshipper* Desa Jali, Bonang-Demak, pukul 12:21 WIB.

<sup>2</sup> Wawancara dengan Dona pada tanggal 8 Februari 2019 di kos, pukul 09:09 WIB.

<sup>3</sup> Wawancara dengan Helen pada tanggal 3 Februari 2019 di rumah, pukul 12:46 WIB.

menjadi beban orang tuanya. Sikap kemandirian berdasar dari sikap penuh keyakinan, fokus dan pekerja keras. Bahkan nantinya setelah lulus, sikap kemandirian sangat diperlukan di dunia kerja maupun wirausaha.

*b. Melatih Jiwa Entrepreneur.*

Perkembangan entrepreneur di Indonesia saat ini masih sangat rendah jika dibandingkan dengan negara-negara lain di Asia. Pernyataan ini dapat dilihat dari jumlah entrepreneur yang ada, di Indonesia hanya 1,56% dari jumlah penduduk yang ada. Sedangkan menurut David Mc Clelland, suatu Negara bisa menjadi makmur apabila ada terdapat entrepreneur sedikitnya 2% dari jumlah penduduk yang ada (Mc Clelland, 1961).

Untuk meningkatkan jumlah entrepreneur di Indonesia salah satunya dengan memulai berusaha atau berbisnis sejak mahasiswa. Ini merupakan peluang besar, karena ketika mahasiswa usia masih muda. Masih memiliki jiwa yang ambisius dalam kehidupan ini. Sehingga akan mampu mempunyai daya saing, memiliki keinginan kuat untuk meraih kesuksesan dalam hidup. Hal ini dibuktikan dengan hasil wawancara dengan Iklimah sebagai berikut:

*“...Melatih jiwa entrepreneur bagi saya ini sangat penting sekali. Bisnis dropship online ini saya merintis ketika masih duduk di bangku kuliah (mahasiswa). Jadi, saya mencoba melatih jiwa entrepreneur selagi masih menjadi mahasiswa dengan bisnis dropship online ini...”<sup>4</sup>*

Menurut Iklimah peran atau fungsi kedua sistem bisnis dropship online dalam meningkatkan minat bekerja setelah untuk melatih kemandirian yaitu untuk melatih jiwa entrepreneur (mahasiswapreneur).

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Helen mengenai peran atau fungsi kedua sistem bisnis dropship online dalam meningkatkan minat bekerja yaitu untuk melatih jiwa entrepreneur sebagai berikut:

*“...Bisa melatih jiwa entrepreneur karena sekarang aku sering melihat banyak teman-temanku di kelas yang kuliah sambil bisnis...”<sup>5</sup>*

Hasil wawancara dari kedua informan Iklimah dan Helen yaitu tidak jarang entrepreneur muda memulai bisnisnya ketika masih menjadi mahasiswa sehingga dapat disebut juga sebagai mahasiswapreneur. Adapun karakteristik seorang entrepreneur jika diterapkan di dalam berbisnis, di antaranya (Basrowi, 2016):

- i. Memiliki tekad kuat berusaha, tetapi bukan karena terpaksa.
- ii. Mawas diri dan bertekad bulat untuk berusaha maju setelah menerima umpan balik.
- iii. Berpikir ada kemungkinan gagal, tetapi ia tidak gentar.
- iv. Ingin maju atau mandiri walaupun beresiko tinggi.
- v. Berpikir positif karena ingin berkreasi.

Oleh karena itu, harus melatih diri untuk berjiwa entrepreneur dengan menjalani bisnis sejak masih muda. Ini bisa dimulai ketika menjadi mahasiswa yang

---

<sup>4</sup> Wawancara dengan Iklimah pada tanggal 18 Februari 2019 di *Store Dropshipper* Desa Jali, Bonang-Demak, pukul 12:21 WIB.

<sup>5</sup> Wawancara dengan Helen pada tanggal 3 Februari 2019 di rumah, pukul 12:46 WIB.

masih duduk di bangku kuliah seperti yang telah dilakukan oleh ketiga informan yaitu Iklimah, Dona dan Helen.

*c. Tindakan Preventif dari Pengangguran Intelektual.*

Pada kenyataannya membuktikan bahwa mayoritas pengangguran di Indonesia adalah para lulusan perguruan tinggi, dikarenakan gagalnya para lulusan menjadi karyawan perusahaan atau menjadi Pegawai Negeri Sipil (PNS). Hal ini dikarenakan banyak lulusan perguruan tinggi yang kurang berminat untuk menciptakan lapangan kerja atau membuka usaha berdasarkan ilmu pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh selama studi di perguruan tinggi.

Hal ini lebih diperparah dengan terpuruknya perekonomian Indonesia yang mengakibatkan banyak perusahaan yang bangkrut atau gulung tikar sehingga mengakibatkan banyak karyawan yang harus menerima kenyataan untuk di PHK. Pemutusan Hubungan Kerja bukan hanya terjadi pada usaha-usaha besar, tapi pada kelompok usaha menengah sampai pada kelompok usaha kecil atau di tingkat home industry (Tambingon, 2010).

Melihat fenomena pengangguran terdidik/intelektual, bahwasannya banyak lulusan perguruan tinggi/sarjana di seluruh Indonesia setiap tahun yang berakibat semakin membengkak. Dengan begitu pengangguran intelektual semakin banyak sehingga menyebabkan sempitnya lapangan pekerjaan yang disediakan oleh pemerintah.

Keadaan menganggur bagi lulusan universitas dapat menyebabkan efek negatif. Tak ada yang lebih pedih daripada menjadi seorang pengangguran terdidik. Masa kuliah 4 atau 5 tahun seperti terbuang sia-sia, juga biaya kuliah puluhan juta dari orang tua. Setelah dinyatakan lulus oleh universitas, sebagian besar individu tidak mengerti apa yang harus dilakukan setelah lulus. Kondisi tersebut menjadi stresor bagi lulusan universitas, dan akan menimbulkan kecemasan (Isnaini dan Lestari, 2015).

Banyaknya lulusan universitas yang masih menganggur, disebabkan oleh beberapa hal, meliputi rendahnya soft skill, relasi, dan tingkat ekonomi orang tua. Sedikitnya lapangan pekerjaan yang ada saat ini, menjadi alasan utama bertambahnya angka pengangguran khususnya lulusan sarjana di negara ini. Persaingan dunia kerja memang sangat ketat. Siapa yang mampu bertahan dan mudah beradaptasi lah yang akan tetap memiliki pekerjaan. Jika ada yang sulit beradaptasi, tentu akan mengalami kesulitan untuk *survive*.

Kondisi ini dapat dicegah jika berusaha menciptakan lapangan pekerjaan. Untuk itu semua masyarakat khususnya kalangan mahasiswa yang memiliki kreatifitas dan bekal ilmu yang telah diperolehnya di dunia perkuliahan, sebaiknya memiliki mental untuk berwirausaha dibanding menggantungkan diri dengan berburu pekerjaan bersama jutaan pengangguran yang juga mencari kerja.

Dari fenomena di atas maka menjadikan mahasiswa UIN Walisongo Semarang harus visioner, mempunyai visi ke depan atau meraba masa depan mereka sebelum lulus kuliah dengan merintis bisnis sejak masih duduk di bangku kuliah. Adapun bisnis yang bisa dijalankan mahasiswa ketika masih kuliah yaitu bisnis dengan sistem dropship online. Bisnis dropship online merupakan salah satu jawaban atau sebagai tindakan preventif dalam mengatasi pengangguran

intelektual. Hal ini dibuktikan dengan hasil wawancara dengan informan Dona sebagai berikut:

*“...Adapun setelah lulus nanti aku tidak ingin menjadi pengangguran. Banyak lulusan sarjana termasuk teman-teman saya perempuan yang kadang bingung akhir-akhirnya menikah dan menganggur...”*<sup>6</sup>

Menurut Dona bahwa dia tidak ingin menjadi pengangguran intelektual. Adapun cara mengantisipasinya, yaitu ketika masih menjadi mahasiswa atau sebelum lulus kuliah sudah mempunyai bisnis. Sehingga nanti kedepannya setelah lulus tidak perlu khawatir akan menganggur.

Selain itu Helen menyampaikan informasi yang tidak jauh berbeda mengenai peran atau fungsi sistem bisnis dropship online dalam meningkatkan minat bekerja, Helen mengatakan:

*“...Karena saat lulus kuliah aku takut dan bingung mau ngapain. Iya daftar kerja itu kalo diterima kalo gk bisa-bisa jadi pengangguran. Makanya aku tidak ingin jadi pengangguran dengan cara berbisnis mulai saat menjadi mahasiswa seperti sekarang dan nantinya setelah lulus kuliah bisa aku kembangkan lebih luas.”*<sup>7</sup>

Adapun ungkapan lain dari Iklimah yang menyatakan peran atau fungsi sistem bisnis dropship online dalam meningkatkan minat bekerja, sebagai berikut:

*“...Terakhir yaitu sebagai pekerjaan pasca lulus kuliah itu memang tujuan saya untuk punya bisnis setelah lulus kuliah tanpa harus melamar pekerjaan. Saya sadar bahwa lapangan pekerjaan semakin sempit. Makanya saya juga berinisiatif merekrut reseller untuk membuka lowongan pekerjaan bagi siapa pun...”*<sup>8</sup>

Pernyataan dari Iklimah ini didapatkan informasi yang menunjukkan bahwa peran atau fungsi sistem bisnis dropship online dalam meningkatkan minat bekerja yaitu sebagai pekerjaan pasca lulus kuliah tanpa harus mencari atau melamar pekerjaan.

Dapat disimpulkan dari hasil wawancara dari ketiga informan yaitu Dona, Helen dan Iklimah bahwa bisnis dropship online yang mereka jalankan ketika masih berstatus menjadi mahasiswa akan dilanjutkan sampai lulus kuliah. Mereka beranggapan seperti itu, karena ingin menjadikan bisnis dropship online yang mereka jalankan sebagai pekerjaan tetap pasca lulus kuliah sebagai tindakan preventif dari pengangguran intelektual.

Selanjutnya bisnis dropship online yang dirintis dan dijalankan pra-lulus kuliah oleh mahasiswa UIN Walisongo maka mampu menjadikan mereka sebagai Agen of Change dalam bidang kewirausahaan. Karena mahasiswa yang menjadi

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Dona pada tanggal 8 Februari 2019 di kos, pukul 09:09 WIB.

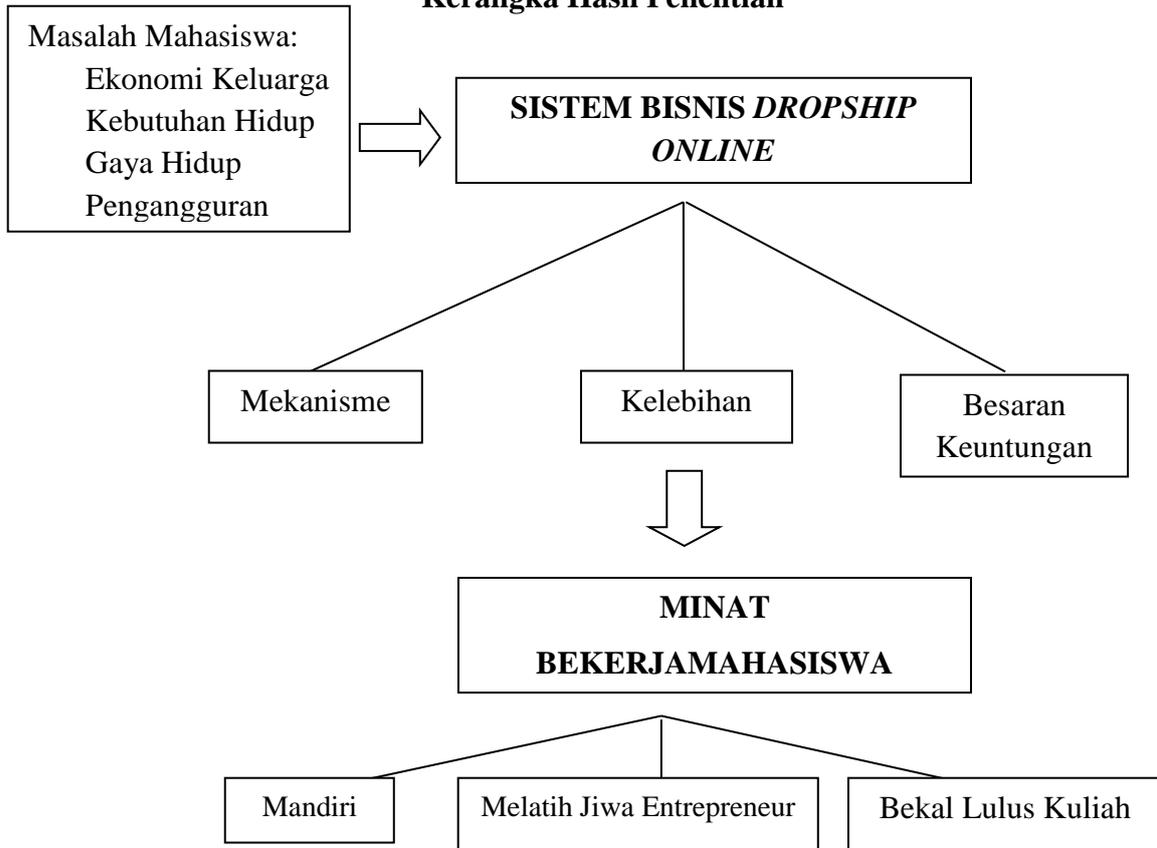
<sup>7</sup> Wawancara dengan Helen pada tanggal 3 Februari 2019 via *Whatsapp*, pukul 12:46 WIB.

<sup>8</sup> Wawancara dengan Iklimah pada tanggal 18 Februari 2019 di *Store Dropshipper* Desa Jali, Bonang-Demak, pukul 12:21 WIB.

entrepreneur mampu menciptakan lapangan pekerjaan atau merekrut Sumber Daya Manusia (SDM) daripada mahasiswa yang lulus kuliah hanya bekerja sebagai karyawan atau PNS. Sehingga banyaknya mahasiswapreneur akan ikut andil bersama pemerintah dalam mengurangi Intellectual Unemployment Rate sekaligus menjadikan negara Indonesia maju.

Sehingga dari hasil yang didapatkan dari lapangan menunjukkan bahwa minat bekerja mahasiswa lebih menitik beratkan pada unsur kemandirian, melatih jiwa entrepreneur, dan bekal lulus kuliah sebagai antisipasi dari pengangguran

**Gambar 2**  
**Kerangka Hasil Penelitian**



## V. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian dan pembahasan analisis fungsional sistem bisnis dropship online dalam meningkatkan minat bekerja pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan bahwa relevansi fungsi sistem bisnis dropship online dalam meningkatkan minat bekerja pada mahasiswa UIN Walisongo Semarang yaitu:

Pertama, untuk melatih kemandirian dengan tidak bergantung secara finansial kepada orang tua secara terus-menerus. Kedua, untuk melatih jiwa entrepreneur bagi mahasiswa sangat dibutuhkan bagi Negara Indonesia dikarenakan jumlah entrepreneur kurang dari target sehingga diharapkan mahasiswa harus mampu melatih jiwa entrepreneur sejak masih kuliah. Ketiga,

sebagai tindakan preventif dari pengangguran intelektual dimana kebanyakan mahasiswa UIN Walisongo Semarang cenderung khawatir ketika lulus kuliah ingin menentukan tujuan ke mana sehingga dengan berbisnis pra lulus kuliah mampu menjadi bekal sekaligusantisipasi terjadi pengangguran intelektual (*intellectual unemployment*).

## **VI. DAFTAR PUSTAKA**

- Alhabsyi, Jihan. “Perancangan E-Commerce dengan Dukungan Layanan Cash On Delivery (COD)”, Jurnal Tugas Akhir Informatika, Universitas Hasanuddin, 2014.
- Al-Qur’an, At-Taubah ayat 105, Alquran dan Terjemahannya, Jakarta: Departemen Agama RI, Kalim, 2010.
- Anoraga, Panji. Psikologi Kerja, Jakarta: Rineka Cipta, 2009.
- Bariroh, Muflihatul. “Transaksi Jual Beli Dropshipping dalam Perspektif Fiqh Muamalah”, Ahkam 4, no. 2, (2016).
- Basrowi, Kewirausahaan Untuk Perguruan Tinggi, Bogor: Ghalia Indonesia, 2016.
- Clelland, David Mc. The Achieving Society, University of Illinois at Urbana-Champaign’s Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship: 1961.
- Helianthusonfri, Jefferly, dan Ahmad Wibaya, Bisnis Praktis dan Fantastis dengan Dropship, Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2013.
- Isnaini, Nikmah Sari Nur. “Kecemasan Pada Pengangguran Terdidik Lulusan Universitas”, Jurnal Indigenous Vol. 13, No. 1, Mei 2015.
- Kriyantono, Rachmat. Teknik Praktis Riset Komunikasi Disertai Contoh Praktik Riset Media, Public Relations, Advertising, Komunikasi Organisasi, Komunikasi Pemasaran, Jakarta: Prenada Media Group, 2016.
- Kurniawan, Dedik. Kupas Tuntas Bisnis dan Penghasilan Online, Jakarta: Elex Media Komputindo, 2013.
- Lakein, Alan. “Give Me a Moment and I’ll Change Your Life”, Kansas City: MO: Andrews McMeel Publishing LLC.
- Monks, F. J. Psikologi Perkembangan Pengantar dalam Berbagai Bagiannya, (Yogyakarta: Gajah Mada University), 2002.
- Noor, Juliansyah. Metodologi Penelitian, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2012).
- Purnomo, Catur Hadi. Jualan Online Tanpa Repot dengan Dropshipping, Jakarta: Elex Media Komputindo, 2012.
- Permana, Ramdan A, Tatang Permana dan Asep H. Sumita, “Eksplorasi Minat Bekerja, Berwirausaha, dan Melanjutkan Studi Mahasiswa Program Studi Teknik Mesin UPI”, Journal of Mechanical Engineerina Education 4, no. 1, (2017).
- Ramdan, Anton. Sukses Bisnis Online, Jakarta: Gramedia, 2014.
- Rusdiana, A. Kewirausahaan Teori dan Praktik, Bandung: Pustaka Setia, 2018.
- Sitepu, Novi Indriyani. “Etos Kerja Ditinjau dari Perspektif Al-Quran dan Hadits”, Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam, Volume 1 Nomor 2, September (2015), ISSN: 2502-6976.
- S. Panuluh & M. R. Fitri, Perkembangan Pelaksanaan Sustainable Development Goals (SDGs) di Indonesia. Retrieved from [www.infid.org](http://www.infid.org).

- Sulianta, Feri. *Terobosan Berjualan Online Dropshipping++*, Yogyakarta: ANDI, 2014.
- Tambingon, Henny N. Peran Pendidikan Kejuruan dalam Menyiapkan Lulusan Berjiwa Wirausaha, Seminar Internasional, ISSN 1907-2066.
- Yusuf, Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2017).
- Ishartono dan Santoso Tri Raharjo, “Sustainable Development Goals (SDGs) dan Pengentasan Kemiskinan”, *Social Work Jurnal*, Vol. 6, No. 2, 2016, ISSN: 2339-0042.
- Wahyuningsih, “Milenium Development Goals (MDGs) dan Sustainable Development Goals (SDGs) dalam Kesejahteraan Sosial”, *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, Vol. 11, No. 3 September 2017
- Yovinka Helena, Analisis Minat Berwirausaha di Kalangan Siswa di SMA Pasundan Majalaya, Prosiding Forum Riset Ilmiah Manajemen dan Akuntansi 2019, ISSN: 2614-6681.
- Elpina Pitriani dan Dedi Purnama, “*Dropshipping* dalam Perspektif Konsep Jual Beli Islam”, *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 3, no. 2 (2015).
- Permana, Ramdan A., Permana, Tatang., dan Sumita, Asep H., “Eksplorasi Minat Bekerja, Berwirausaha, dan Melanjutkan Studi Mahasiswa Program Studi Teknik Mesin UPI”, *Journal of Mechanical Engineering Education* 4, no. 1 (2017).
- Panji Anoraga, *Psikologi Kerja*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009)
- Novi Indriyani Sitepu, “Etos Kerja Ditinjau dari Perspektif Al-Quran dan Hadits”, *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam*, Volume 1 Nomor 2, September (2015), ISSN: 2502-6976.
- Feri Sulianta, *Terobosan Berjualan Online Dropshipping++*, (Yogyakarta: ANDI, 2014)
- Zuriah Nurul, *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2007)
- Rachmat Kriyantono, *Teknik Praktis Riset Komunikasi Disertai Contoh Praktik Riset Media, Public Relations, Advertising, Komunikasi Organisasi, Komunikasi Pemasaran*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2016)
- Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2017)
- Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2012)
- F. J. Monks, *Psikologi Perkembangan Pengantar dalam Berbagai Bagiannya*, (Yogyakarta: Gajah Mada University, 2002)
- Henny N. Tambingon, Peran Pendidikan Kejuruan dalam Menyiapkan Lulusan Berjiwa Wirausaha, *Seminar Internasional APTEKINDO 2010*, ISSN 1907-2066
- Nikmah Sari Nur Isnaini dan Rini Lestari, “Kecemasan pada Pengangguran Terdidik Lulusan Universitas”, *Jurnal Indigenous*, Vol, 13, No. 1, Mei 2015